



Dipl.-Ing. Andreas Kunz
stellv. Hauptgeschäftsführer
Industrie- und Handelskammer
Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern

Digitalisierung der Innenstadt



***„Den Wind kann man
nicht verbieten.***

Aber man kann Mühlen bauen.“



Digitalisierung / aktueller Stand

Abb. 1: Einkaufspräferenzen der deutschen Bevölkerung und von Smart Natives im Vergleich,¹ 2012: n = 8.623 (Bevölkerung), 2013: n = 528 (Smart Natives), 2015: n = 984 (Bevölkerung), n = 502 (Smart Natives).



Quelle: IFH Institut für Handelsforschung GmbH



Perspektivansatz

1.

Bad Orb hat eine den technischen Anforderungen angepasste Infrastruktur.

2.

Alle Händler sind sowohl einzeln als auch über eine Plattform im Internet zu finden.

3.

Alle Händler sind über Internet und Technik gut informiert und haben für alle Fragen einen zentralen Ansprechpartner.



Perspektivansatz

4.

Jeder Händler ist auch hausintern auf den Onlinehandel vorbereitet und hat eine reibungslose Verzahnung aller Geschäftsprozesse aufgebaut.

→ **Kurz: es weiß jeder Bescheid!**

5.

Die Mitarbeiter sind von Anfang an eingebunden und kennen sich aus.



Perspektivansatz

6.

Stärken der stationären Händler:

- nicht reiner Produkthanbieter, sondern Problemlöser für den Kunden
- Schaffung von Einkaufserlebnissen
- Attraktive Darstellung der Produkte vor Ort: Umgebung, Anordnung, Touch & Feel
- Beratung mit Freude und Wissen
- Sortiment(vor)auswahl → der Kunde braucht kein unendliches Angebot



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!